



Questo e-book è **distribuito GRATUITAMENTE** da www.ebookgratis.net

DISTRIBUZIONE DI QUESTO MATERIALE:

Questo materiale è completamente gratuito, potrà sbalordire i suoi amici, parenti e colleghi regalando questo e-book. Potrà utilizzarlo anche come BONUS OMAGGIO per l'iscrizione alla sua Newsletter o per l'acquisto dei suoi prodotti, ma in nessun caso è autorizzato a venderlo. Per poter usufruire di questi benefici non dovrà assolutamente modificare il contenuto di questo libro elettronico e dovrà conservarlo esattamente come è stato trasmesso dall'autore.

DIRITTI E COPYRIGHT

Questo libro è protetto dalla legge internazionale sui diritti di autore.

L'informazione contenuta in questo libro elettronico è stata realizzata con fini DIDATTICI. Tutto il contenuto rispecchia le opinioni e le esperienze del autore. Non si garantisce in alcun modo, nessun risultato dall'utilizzo delle tecniche qui esposte, per tanto, non potrà essere imputata nessuna responsabilità al autore di questa pubblicazione, né all'editore della stessa a causa degli esiti ottenuti.

© **SuccessoInRete.com**

www.successoinrete.com



“Come Avviare Un Negozio Online” E-Corso Gratuito in 5 Lezioni



-Iscrizione GRATUITA-

VOI CREARE IL TUO SITO PER AVERE
CRESCERE LA TUA ATTIVITA' ONLINE?

Iscriviti GRATUITAMENTE al nostro e-corso di
5 lezioni per ricevere nella tua casella di posta
elettronica nuove Strategie , Tecniche,

Trucchi e Risorse che ti insegneranno ad
avviare il tuo negozio online e migliorarne i
risultati.

Per ringraziarti per esserti iscritto al corso e
per arricchire il tuo percorso formativo nell'e-
mail marketing, riceverai in omaggio l'e-book
**“16 Errori Che Faranno Annegare Il Tuo
Negozio In Internet”**.



www.successoinrete.com

INDICE

Qualche Considerazione	4
# 1 Gli Obiettivi	5
#2 Trova La Tua Motivazione	7
# 3 Scegliere L'Attività Giusta	8
# 4 Cerca Una Nicchia Di Mercato	9
# 5 Il Giusto Focus	12
# 6 Decidi Il Tuo Futuro	13
Conclusione	15
Sull'Autore	16

QUALCHE CONSIDERAZIONE

Al giorno d'oggi è molto facile creare un sito internet. Tutti possono farlo, dal ragazzino che ancora va a scuola fino al signore di età avanzata che vuole mettere online le proprie passioni. Con gli strumenti che troviamo in rete, spesso gratuiti, e con la tecnologia che ci consente di creare pagine web senza conoscere i linguaggi di programmazione, possiamo dare vita a tutti i nostri progetti in tempi relativamente brevi.

Fin qui non ci sono grosse difficoltà da affrontare, basta imparare ad usare gli strumenti che abbiamo a disposizione e inserire i contenuti che vogliamo rendere pubblici attraverso la rete.

La sfida comincia quando aspiriamo a qualcosa di più che un semplice sito di contenuti gratuiti o un blog dove pubblicare i nostri post parlando delle nostre passioni ed esprimendo i nostri pareri su diversi aspetti della vita o dei mercati che ci passano davanti.

COMPETENZE RICHIESTE



Quando desideri creare una piattaforma web commerciale per monetizzare le tue idee, vendere prodotti o servizi, le cose cambiano drasticamente. Non puoi permetterti di sbagliare strategia e nemmeno di compromettere la tua immagine. Internet sotto questo punto di vista non perdona chi comincia con un approccio superficiale e non è preparato a sufficienza per competere in un mercato così esteso e concorrenziale.

Questo non ti deve scoraggiare, basti pensare che esistono migliaia di persone che sono riuscite a creare i loro e-commerce di successo partendo da basi molto modeste, senza conoscere il funzionamento della rete e senza avere mai avuto un'attività commerciale. Io ne conosco tante che hanno iniziato ad avviare un negozio online quando ancora lavoravano come dipendenti, lavoravano ai loro siti quando tornavano a casa dopo l'orario lavorativo e il fine settimana. Adesso hanno lasciato il lavoro come dipendenti per dedicarsi alle attività online a tempo pieno, con entrate da Internet equivalenti ad uno stipendio o maggiori.

Il segreto è conoscere alcuni principi essenziali, che ti consentano di iniziare il tuo cammino con il piede giusto e procedere con un'andatura sicura e costante, per creare il tuo negozio o attività commerciale online e avere successo al di là di quale siano le caratteristiche del tuo mercato e il numero dei tuoi concorrenti.

1 GLI OBIETTIVI

Quando sali sulla tua automobile, prima di prendere l'autostrada, devi avere in mente la destinazione che vuoi raggiungere, altrimenti sarà molto difficile arrivare da qualche parte... Non credi?

Lo stesso succede se vuoi avviare un negozio in internet, se non hai in mente l'obiettivo che vuoi raggiungere, sarai in balia dei tuoi pensieri senza una meta.

Quindi, la prima cosa che devi fare è investire tutto il tempo e le energie necessarie per mettere a fuoco i tuoi obiettivi. E' importante non pensare soltanto a termini quantitativi, ossia, a quanti soldi vuoi guadagnare, che sicuramente è importante, ma devi ragionare anche intermini qualitativi, vale adire, quanto tempo libero vuoi avere per dedicare a te e alla tua famiglia, la formazione e la crescita personale che vuoi ottenere durante il percorso, lo stile di vita che vuoi raggiungere, ecc.

Per cui, diventa indispensabile concentrarti su obiettivi a breve e lungo termine, ad esempio, quali sono i tuoi obiettivi tra un anno, tre anni, e cinque anni. In questo periodo di tempo quali sono i tuoi obiettivi minimi, quali quelli soddisfacenti e quali sono quelli ottimali?

“Fissa delle scadenze precise per i tuoi obiettivi”

Gli obiettivi senza una scadenza che ci obblighi a raggiungerli, non sono altro che desideri. Pensa alla frase “Tra qualche anno mi comprerò una villa con piscina”. Ti sembra un obiettivo? Ora invece, pensa alla frase “Comprerò la mia villa nel quartiere xxxx di xxxx stanze e con una piscina di xxxx metri entro il 31 dicembre dell'anno 2xxx”.

Come avrai notato otre ad avere una scadenza precisa, la seconda frase proposta è molto dettagliata. Fattore determinante per la pianificazione di un obiettivo.

Ora ti consiglio di formulare i tuoi obiettivi e individuare quali sono le abilità che dovrai acquisire per raggiungerli e annotale su un quaderno di pianificazione per poi spuntarle man mano che le avrai acquisite; potrai valutare in ogni momento la distanza che ti separa dai tuoi obiettivi.

#2 TROVA LA TUA MOTIVAZIONE

Devi trovare dentro di te la motivazione sufficiente che ti permetterà di superare gli ostacoli e non gettare la spugna quando le cose diventeranno difficili (in tutte le attività commerciali, prima o poi, le cose si mettono male, ma con la giusta motivazione si supera anche l'ostacolo più alto).

Il fatto che avviare un negozio online non richieda i grossi investimenti di capitale di cui hanno bisogno i negozi tradizionali, è un aspetto *sfavorevole* per la tua motivazione; infatti, spesso uno dei motivi che ti spingono a non mollare è il senso di responsabilità rispetto ai debiti che hai accumulato per poter aprire il tuo negozio all'angolo della strada.

MOTIVAZIONE

=



BENZINA PER LA TUA ATTIVITÀ

Non dovendo chiedere soldi alle banche né ai propri parenti, almeno non cifre molto alte, questa motivazione avrà un peso molto leggero sulle tue decisioni, e potresti trovarti in un momento di difficoltà dicendo “Beh tanto se chiudo il sito non perdo niente”.

Dovrai impegnarti al massimo per trovare le tue motivazioni principali per le quali sei disposto ad impegnarti al 100% e raggiungere i tuoi obiettivi “ad ogni costo”. Compila una lista dei 5 motivi per i quali vuoi guadagnare soldi con internet, ad esempio: voglio avere entrate automatiche permanenti, voglio far crescere la mia attività in internet e lavorare per conto mio, il mio lavoro attuale non mi soddisfa, arrotondare il mio stipendio come impiegato, ecc.

Dopodiché mettili in ordine di priorità e leggili due volte al giorno fino a quando diventeranno parte integrante dei tuoi pensieri.

#3 SCEGLIERE L'ATTIVITÀ GIUSTA

Una volta che avrai trovato la motivazione che sarà la benzina che ti farà raggiungere il traguardo che ora intravedi solo in lontananza, dovrai capire quale attività o quale idea di business è quella più adatta per creare le tue entrate da internet.

Non tutte le idee vanno bene per tutti, io ad esempio, potrei volere avviare un sito internet per dare consigli e vendere servizi alle imprese che commercializzano l'azoto liquido, ma dato che non so assolutamente quali sono le caratteristiche di questo prodotto e come funziona questo mercato,

non basta che io voglia imparare a farlo o che sia un settore che mi ha sempre affascinato. Impiegherei moltissimo tempo ad imparare tutti i segreti e ancora di più a poter essere competitivo rispetto a chi lo fa da anni.

La chiave sta nel scegliere un argomento che ti appassiona e sul quale possiedi una vasta conoscenza.

Anche se le tue conoscenze su questo tema non sono eccellenti, almeno devi essere in grado di imparare abbastanza in fretta gli aspetti che ancora non conosci alla perfezione. La tua passione ti faciliterà molto questa fase di preparazione.

#4 CERCA UNA NICCHIA DI MERCATO

Probabilmente ti starai chiedendo "che cos'è una nicchia di mercato?". E' semplicemente, un piccolo mercato all'interno di uno più grande. In altre parole, è un gruppo ridotto di persone, organizzazioni o imprese (un segmento del mercato) che condivide necessità, interessi e/o desideri specifici.

Ci sono molte persone che non riescono a identificare correttamente la loro nicchia, scegliendo un mercato inappropriato rispetto alle loro capacità oppure scelgono un mercato troppo ampio.

Una nicchia potrebbero essere i "viaggi" ma questo mercato è troppo ampio, se vogliamo una nicchia che funzioni dobbiamo focalizzarci, ad esempio sulle persone che desiderano una "vacanza di lusso". In questo caso, potresti

contattare gli hotel di lusso e fare una alleanza strategica, scrivere articoli specializzati, intervistare qualche VIP che ha trascorso una vacanza nel hotel X, un forum di discussione per condividere i dubbi e le necessità di queste persone, scrivere un e-book con i migliori hotel di lusso d'Italia, ecc.

E' fondamentale che tu capisca che anche se hai un prodotto fantastico, ma non hai un mercato a cui offrirlo, non saprai che fartene. La prima cosa che devi fare è cercare una nicchia di mercato, un gruppo di persone al quale rivolgerti e analizzare come si comportano, che cosa desiderano o quali sono i loro problemi da risolvere.



E' più facile trovare una nicchia di mercato con un problema da risolvere e successivamente creare un prodotto che soddisfi le loro necessità, piuttosto che provare ad offrire un prodotto fantastico che non è richiesto. Devi specializzarti in una nicchia di mercato con un bisogno specifico.

“Focalizzati sul cliente e non sul prodotto”

Uno tra i più grandi errori dei colossi di internet è stato impostare il loro negozio online in base al numero di visitatori, pensando che il loro successo dipendesse dalla quantità di persone che entravano nel loro sito web. L'unica cosa importante per loro era avere milioni di visitatori. Per questo motivo

hanno investito grandi quantità di denaro in campagne pubblicitarie, tecnologia innovativa, iniziative promozionali, ecc... e comunque non hanno avuto successo.

"Non esiste un prodotto al quale sia interessato il 100% delle persone"

La maggior parte delle persone non sarà interessata allo stesso prodotto o servizio, quindi "come devo reagire?".

Molto semplice, abbandona l'idea che raggiungerai il successo solo se il tuo sito avrà milioni di visitatori... E' più efficace investire il nostro tempo e il nostro denaro analizzando qual è il tipo di cliente su cui vogliamo focalizzarci e successivamente sviluppare un prodotto o servizio adatto alle loro necessità. Questa è la strada per il successo.

Vediamo un esempio: Assumi di avere un negozio di telefonini, sei intenzionato a fare un'alleanza strategica con altri partner e si sono presentate 3 opportunità, un negozio specializzato in giardinaggio con 1 milione d'iscritti, un negozio specializzato in aeromodellismo con 500 mila iscritti e un altro negozio specializzato in accessori per cellulari con 10 mila iscritti... Qual è il negozio migliore per fare un'alleanza strategica? Se hai pensato alla terza opzione, complimenti, hai capito il concetto.

Anche se è vero che 10 mila iscritti è una quantità minore rispetto alle altre due possibilità, queste persone hanno necessità simili e che potresti integrare nella tua nicchia di mercato.

Nonostante il numero d'iscritti degli altri possibili partner sia molto attraente, questi non avranno nessun interesse ad acquistare i tuoi prodotti.

Per concludere, ci sono tre cose che ti possono aiutare nella strada per il successo:

1. Focalizzati sui problemi da risolvere e/o desideri da soddisfare della tua nicchia di mercato
2. Il tuo prodotto deve essere specifico e risolvere i particolari problemi della tua nicchia.
3. Devi differenziarti dalla tua concorrenza, focalizzandoti sul cliente e non sul prodotto

#5 IL GIUSTO FOCUS

Ti sei mai domandato, perché le persone acquistano qualcosa? Lo fanno per risolvere problemi o per ottenere una sensazione di benessere. Tutte le motivazioni si possono racchiudere in queste due grandi categorie, che sono strettamente collegate al concetto di “piacere o dolore”; infatti risolvendo i problemi si crea un senso di piacere e si evita il dolore provocato dalla vecchia situazione; lo stesso accade quando non riusciamo ad acquistare qualcosa che vorremmo avere, si passa dal dolore al piacere semplicemente portando a termine la compravendita. Molte volte si scambiano i motivi per cui si dà vita ad un sito internet, che possiamo identificare con le motivazioni di cui abbiamo parlato in precedenza, con il focus o la mission sui quali ti devi concentrare per avere successo con la tua nuova iniziativa imprenditoriale.

Se pensi che la mission del tuo sito sia vendere prodotti o servizi per guadagnare soldi e con questi raggiungere i tuoi obiettivi, rischi di perdere di vista i reali bisogni della tua nicchia di mercato, diventando meno attento a ciò che cerca il cliente che si rivolge al tuo sito.

Infatti non sarà questa la tua mission, ma semplicemente l'inevitabile conseguenza di una strategia mirata e della dovuta attenzione ai bisogni dei potenziali clienti. Il tuo focus va messo su come migliorare la vita dei membri della tua nicchia di mercato. Come rendere più facile la loro ricerca e soddisfare le loro necessità.

Ti ripeto, se diventi bravo in questo importantissimo aspetto, le vendite e il successo del tuo negozio online saranno solo un risultato inevitabile.

#6 DECIDI IL TUO FUTURO

L'ultimo argomento di cui ti voglio parlare riguarda il fatto di decidere il proprio futuro. Forse non tutti siamo consapevoli delle conseguenze delle nostre decisioni, e che quello che siamo oggi non è altro che il risultato delle decisioni prese nell'arco della nostra vita.

Se pensi a quello che sei diventato oggi e vai indietro con la mente, poco per volta, ti renderai conto che è merito delle piccole decisioni, magari in quel momento non sembravano importanti, ma hanno contribuito in modo determinante; forse è successo quando hai deciso a che scuola andare, la scelta del liceo, la carriera universitaria, o forse quando hai fatto una scelta

tra un lavoro o un altro... Sicuramente tutte queste piccole decisioni nell'arco di diversi anni, ti hanno portato dove sei adesso.

Ora ti faccio due domande: sai già chi vuoi diventare fra 3 anni? Vuoi lavorare solo con i tuoi siti web?

Perché com'è successo fin'ora non accadrà in modo immediato, dovrai iniziare subito a prendere le decisioni che ti faranno raggiungere quegli obiettivi. Se inizi a rimandare avrai già deciso, inevitabilmente, di mollare il colpo, avrai preso la decisione di non agire; come succede alla stragrande maggioranza di chi vuole avviare il proprio negozio online. Quelli che vanno in giro dicendo che avere successo in rete è impossibile, eppure, ci sono migliaia di imprenditori online che stanno arricchendosi grazie a internet.

Naturalmente non si arricchiscono senza sforzo, ma hanno deciso di farlo e hanno portato a termine il loro obiettivo agendo subito, senza rimandare.

Se hai deciso di scaricare questo e-book è perché sei convinto che puoi riuscire a creare la tua attività di successo online, per cui ti invito a non gettare la spugna e continuare ad imparare tutto su questo argomento, sul nostro sito puoi trovare molte risorse utili, inizia da dove credi sia meglio e metti in pratica tutti i concetti che andrai acquisendo.

Se hai dei dubbi trova le persone che hanno percorso con successo la strada che hai scelto e vedrai che saranno disposte ad aiutarti nel tuo percorso formativo.

Se vuoi puoi scrivermi a info@successoinrete.com e sottopormi le tue domande. Sarò felice di sapere come stanno andando i tuoi progressi.

Ma non dimenticare, decidi subito cosa vuoi diventare fra 3 anni e fai di tutto per sfruttare al meglio il tempo che hai a disposizione, avrai maggiori possibilità di raggiungere la tua meta. Dipende solo da te!

CONCLUSIONE

Ora hai qualche strumento in più per capire cosa serve per creare un sito internet per vendere, ovviamente in questo libriccino no possiamo approfondire ogni singolo argomento come mi piacerebbe fare. Ma ti invito a che questo sia solo l'inizio della tua formazione, perché il segreto sta nel continuare ad imparare da chi ha già percorso la strada che hai scelto; così eviterai di fare molti sbagli e utilizzerai meglio tutti i soldi che altrimenti dovrai usare per rimediare agli errori.

Puoi cominciare scrivendoti al e-corso gratuito che trovi sul nostro sito e così potrai scaricarti senza nessuna spesa un fantastico libro del valore di 27 euro. Poi continua la tua formazione, ma ricordati di scegliere bene i tuoi formatori, attualmente assistiamo a promesse di molti falsi guru che dicono che puoi diventare milionario con Internet senza fare niente e in poco tempo... Non credere a chi ti racconta cose del genere, in tutto il mondo non esiste nessuno che si sia arricchito in questo modo.

Con i migliori auguri di fortuna e di prosperità con il tuo negozio online, mi congedo e spero di incontrarti presto sulla strada del successo.

Diego Ingalliti

SULL'AUTORE



Diego Ingaldi, Direttore di SuccessoInRete.com, sito dedicato al mondo del Web Marketing, consulente di Internet Marketing e sviluppo di negozi online.

Arrivando dal mondo della grafica e della pubblicità, ha lavorato per otto anni come webmaster professionista e web designer freelance per le piccole e medie imprese di Milano e hinterland.

Oltre ad avere accumulato una notevole esperienza nel marketing tradizionale e nelle tecniche di vendita con i migliori formatori, il suo attento interesse per il web e le nuove tendenze di mercato l'hanno portato a specializzarsi in Internet marketing seguendo gli sviluppi del commercio online in Italia e collaborando attivamente con partner italiani ed esteri.

Questo e-book è stato pubblicato in Italia da SuccessoInRete.com
Strategie Vincenti Per Guadagnare Online, sito dedicato all'Internet Marketing.

www.successoinarete.com



“Corso Completo Di Marketing Laser In 3 Volumi”

Tre volumi d'informazione specifica sul web marketing e su tutte le strategie che stanno facendo arricchire i proprietari di molti siti web di successo.

Organizzato passo passo, facile da capire e soprattutto da mettere in pratica, e che, senza dubbio, rappresenta il migliore strumento che puoi avere tra le mani. Applicando le sue tecniche innovative, che troverai spiegate al suo interno, potrai portare la tua attività ad ottenere ottimi risultati, in un breve arco di tempo...

www.successoinarete.com